SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 17 y 48 minutos)

Es un honor para la Comisión, señor Ministro de Industria, Energía y Minería, contar con su presencia en la tarde de hoy. Como usted sabe, la Comisión de Asuntos Internacionales está abocada a una ronda de consultas con todas las personalidades y asociaciones involucradas en todo lo referente al funcionamiento y análisis crítico del MERCOSUR, las necesidades de correcciones o de incorporación de otras instituciones para que funcione mejor en todo lo que tiene que ver con las preocupaciones del Uruguay, esto es, que logre la mejor inserción y lo que fue su esperanza al ingresar en el Mercado Común, es decir, encontrar un medio de desarrollo y expansión de la economía uruguaya.

Hoy en día en el país hay distintas opiniones -en el Parlamento, nos hemos enterado de ello por la prensa, ya que el tema no ha sido discutido cabalmente aquí- de diferentes sectores que hacen críticas sobre cómo funciona el MERCOSUR, inclusive algunas sosteniendo que el Mercado Común ha defraudado las esperanzas del país. Entonces, lo que pretende la Comisión de Asuntos Internacionales del Senado es recabar información para que, cuando llegue la oportunidad legislativa, los representantes del pueblo sepan qué deben hacer.

Agradecemos, pues, la presencia del señor Ministro, que es una persona muy conocedora del tema, y le concedemos el uso de la palabra para introducirnos en los aspectos a que hice mención.

SEÑOR MINISTRO.- Es un gusto estar en esta Comisión de Asuntos Internacionales del Senado porque, entre otras cosas, me recuerda a viejas épocas cuando como Senador la integraba y, además, porque en más de una oportunidad tuve la satisfacción de presidirla. También, porque siendo Senador, se procesó en el ámbito legislativo la discusión del Tratado de Asunción que, como recordarán, fue aprobado por unanimidad en el Senado de la República. Digo además que los entonces compañeros de la Comisión de Asuntos Internacionales, de las distintas Bancadas, me otorgaron el honor de representarlos como miembro informante único de este Tratado.

Podemos reflexionar sobre la marcha de este Tratado y sus aspectos jurídicos institucionales, pero fundamentalmente en torno a cómo se ha ido desarrollando el MERCOSUR y cómo ha venido incidiendo en las distintas estructuras productivas de los países miembros, a la luz de cambios importantes que se han producido, tanto a nivel político, como comercial y económico, e inclusive, por la incidencia de variables externas que no estaban contempladas en aquel momento, o circunstancias internas en el ámbito regional que tampoco estaban en condiciones de ser analizadas en el momento en que se aprobó el Tratado.

A modo de reflexión, también quiero dejar constancia -porque creo que es muy importante para la responsabilidad del Ministro- de que todas las afirmaciones que voy a realizar son en función de mi experiencia anterior, entre otras cosas, también como integrante del Poder Ejecutivo a cargo de la Cancillería, y hoy como Ministro de Industria, Energía y Minería, sin que esto signifique comprometer opinión de la política exterior del país y las negociaciones directas del MERCOSUR, cuya responsabilidad recae en los Ministerios -tanto en el ámbito institucional como en el jurídico internacional- de Relaciones Exteriores y de Economía y Finanzas.

Luego de estas aclaraciones previas, vamos a hacer algunas reflexiones sobre este tema que no sólo nos apasiona, sino que también nos preocupa enormemente, porque tiene una gran dinámica que supone que debamos tener una actitud muy fuerte en cuanto a la capacidad negociadora del país y al seguimiento de todos los aspectos que hacen a la marcha del proceso de integración.

¿Qué nos ha sucedido? Que a partir de 1990, el Tratado de Asunción estableció un programa de liberación comercial progresivo, lineal y automático destinado a eliminar todas las restricciones no arancelarias y arancelarias, existentes en los cuatros países. Ese programa de liberación comercial contaba con algunas excepciones por cada país en virtud de la sensibilidad de su aparato productivo. El Uruguay fue el que interpuso un mayor número de excepciones -fueron 960 en aquella oportunidad- derivadas, precisamente, de la sensibilidad de un sector industrial que, en particular, mostraba una gran fragilidad frente a las posibilidades de apertura inmediata del comercio intrazona. Esto se fue desarrollando después de arduas negociaciones en las que Uruguay se incorporó a un acuerdo bilateral ya existente entre Argentina y Brasil y que suponía, además, que desde el punto de vista comercial se eliminaran las ventajas o preferencias que se le habían otorgado a nuestro país en un "waiver" -como se le llama en la jerga internacional- o autorización especial que recibiera en el ámbito de la ALALC en 1975, a efectos de poder negociar en forma bilateral con dichos países dos acuerdos bilaterales, el Protocolo de Expansión Comercial con Brasil (PEC) y el CAUCE, Convenio Argentino Uruguayo de Cooperación Económica. Esa preocupación no era únicamente de carácter comercial, sino también de índole geopolítica y política en virtud de la visión y posición geográfica del país, lo que demostraba claramente, entre otras cosas, que la geografía es la madre de la historia.

Además, tenemos un relacionamiento muy intenso con nuestros dos grandes vecinos, a los que nos unen, no sólo aspectos comerciales, sino también una proyección y visión de infraestructura y complementación, de lo que no podemos exonerarnos, ni disimular en la estrategia del país en términos generales.

¿Por qué digo esto, señor Presidente? Reflexiono sobre este tema, incluso a nivel del Poder Ejecutivo, tanto del anterior que también integré como del actual, en la medida en que hay dos metodologías que se han aproximado al proceso de integración. La inicial, que fue el acuerdo impulsado entre los Presidentes Alfonsín y Sarney, y que nuestro país acompañó en forma lateral durante el primer gobierno democrático uruguayo. Allí se establecieron protocolos de integración bilateral entre Argentina y Brasil y, además, entre ellos estaba precisamente el protocolo industrial que orientaba una especialización intraindustrial de las economías de los dos grandes países, destinada a una complementación que suponía una forma de acercamiento al proceso de integración en el que el sector industrial iba de la mano de una forma de analizar el proceso como comercio administrado. Se trataba de acuerdos

sectoriales en el ámbito intraindustrial que fueran permitiendo una complementación y una estrategia complementaria entre los dos grandes países, particularmente en el sector industrial.

Vuelvo a repetir que esto es importante, e incluso académicamente ha sido recogido y analizado en forma exhaustiva por el actual Embajador argentino en Bruselas, señor Roberto Lavagna. Ha sido un analista muy importante de este proceso y ello nos permite entender hoy las dificultades que tiene el comercio del MERCOSUR por el cambio de metodologías en su conducción.

Al iniciarse esta etapa del acuerdo y los protocolos entre Argentina y Brasil, se fue buscando un acercamiento bilateral en el que, entre otras cosas, se estaba tratando de encontrar un entendimiento de carácter político para sustituir la vieja rivalidad tradicional entre esos dos países, permitiendo así recorrer un camino complementario a lo que son los objetivos comerciales. Esto fue sustituido, o por lo menos acompañado posteriormente, con el Tratado de Asunción en el que participan Uruguay y Paraguay, con una participación activa de nuestro país. En el día de ayer, en un acto académico realizado en la Secretaría del MERCOSUR, compartimos un panel con el negociador brasileño de aquella época, Embajador Renato Marques. Precisamente, él recordaba el ingreso de Uruguay a esta negociación bilateral y las condiciones que nuestro país había tratado de conseguir en la medida en que ya había decisiones de carácter político y jurídico muy difíciles de administrar, sobre todo en lo que refiere al artículo 2º del Tratado. Justamente, esta disposición establece que los países miembros estarán relacionados en igualdad de derechos y obligaciones, principio de reciprocidad que no reconocía, y no reconoce, el tratamiento asimétrico que se le da en los procesos de integración a los países o economías más pequeñas, tal como ha sucedido en el ámbito de ALALC respecto a los países de menor desarrollo económico relativo, por ejemplo, Ecuador, Bolivia y Paraguay. También podemos citar el tratamiento intermedio que a partir de 1975 consiguiera Uruguay a su favor a través de negociaciones muy recordadas, lo que le permitió ingresar en el ámbito bilateral sustituyendo los acuerdos o la metodología multilateral en la que la ALALC centraba la administración del proceso de integración de acuerdo a la disposición del Tratado de Montevideo de 1960.

La segunda metodología de aproximación al proceso de integración, a que hacíamos referencia, nos ubica en un proceso posterior mediante la aplicación de un mecanismo de liberación comercial automático, progresivo y lineal, orientado a la constitución de una zona de libre comercio con excepciones y con un período de transición que en 1994 se identificaba como finalizado, para el ingreso a la segunda etapa que el propio Tratado establecía como de fijación del arancel externo. Esa referencia a arancel externo es, desde el punto de vista técnico, una imprecisión, porque si bien se trata como un objetivo dentro del tránsito hacia un proceso de integración total, el arancel externo es un instrumento de la unión aduanera, quizás el principal, pero no el que la define conceptualmente. De todos modos, es una condición necesaria para que se pueda producir la conformación de la unión aduanera. Estas negociaciones llegaron a diciembre de 1994. En julio del mismo año, Uruguay negocia con los tres países la definición del arancel externo, es decir, qué arancel externo le correspondía establecer al MERCOSUR y de qué forma se podían defender los intereses de los países miembros. Esto es muy importante porque, quizás, es un elemento redivivo, en virtud de algunas definiciones que se han tomado en forma unilateral por parte de Argentina y Brasil.

Luego se discutió el nivel del arancel externo común. Según el Tratado, dicho arancel debía ser lo más bajo posible para favorecer la competitividad. Pero nunca se definió claramente qué significaba bajo o alto. Por ejemplo, para la economía chilena el 20% resulta excesivamente alto; actualmente, tiene el arancel fijado en 9%, y tiende a bajar al 6%. Si miramos la economía brasileña, u otras con altos índices de protección, en aquel momento la visión que se podía tener respecto del 20% era la inversa. De manera que se aprobó un arancel externo del 0% al 20%, con una cadena de insumo relacionada, precisamente, con toda la cadena productiva, a lo que técnicamente se denomina consistencia o inconsistencia del Arancel Externo Común. Cabe aclarar que esa negociación fue muy difícil porque Argentina y Brasil marcaron claramente dos aspectos. Uno de ellos, vinculado con un tema político; se estableció una divergencia. En aquel momento, Argentina entendía que debía quedarse en la zona de libre comercio y propiciar un ingreso directo a las negociaciones hacia el Norte. Por tanto, no quedaría limitada a la Unión Aduanera, en una estrategia del MERCOSUR que pudiera restringirle lo que en aquel momento -puedo repetirlo porque fue parte de la definición política de Argentina- el Canciller Di Tella, con la graficidad que lo caracterizaba, definía como "relaciones carnales" con Estados Unidos. Esta postura era opuesta a la brasileña, que también quería una zona de libre comercio del Sur de América, y le llamaba el Proyecto ALCSA. De manera que ambos querían el mismo instrumento, es decir, una zona de libre comercio, pero con objetivos diferentes: uno para negociar hacia el Norte, y otro para hacerlo hacia el Sur. En ese sentido, Uruguay trató de diseñar una estrategia que le diera un marco de seguridad jurídica importante, un respeto por la observancia de los tratados pero, sobre todo, un mecanismo que le permitiera desarrollarse en el bloque, de forma tal de utilizar esta plataforma como instrumento de negociación y de inserción en una estrategia de diversificación de mercados y productos, a fin de no caer en lo que los técnicos definen como modelo de sustitución de importaciones ampliado.

Esta es la historia puntual resumida en sus aspectos esenciales de cómo llegamos al arancel externo y de cómo ingresamos a la Unión Aduanera, a partir de 1995.

El otro aspecto se relaciona con el tema comercial; en tal sentido, debemos destacar distintas estrategias que determinaron negociaciones muy duras, en la medida en que Argentina y Brasil sentían una igualdad de potencialidades en sus economías, sobre todo, en sus sectores industriales. Por eso coincidieron en tres subsectores a los cuales exceptuaron del Arancel Externo Común: las telecomunicaciones, la informática y los bienes de capital. En este último caso, se estableció un arancel del 16%, en tanto para las telecomunicaciones se fijó en 14%. Mientras tanto, Uruguay estaba aplicando un 0%, porque necesitaba importar bienes de capital a cero para aumentar su competitividad y, sobre todo, hacerlo a precios internacionales. Evidentemente, esto fue resistido por Brasil y Uruguay. ¿Por qué? Porque, si bien era una estrategia legítima de ambos países, estaba destinada a que el MERCOSUR estuviera cautivo de los bienes de capital que se producían en Argentina y Brasil. Ellos apostaban a que su adelanto tecnológico podía ser competitivo con el resto de los bienes de capital de terceros países. Digo esto, sin perjuicio de la discusión del nivel arancelario de toda la cadena, en el que tuvimos que hacer ciertas concesiones. Uruguay todavía está requiriendo modificaciones en alguno de los escalones de la escala productiva, porque la intención implícita, y a veces explícita, de los dos grandes socios, era y aún es, que el Uruguay no debería tener una vocación industrial, sino privilegiar el sector primario en sus productos, así como también el sector servicios, en los que se supone muestra algunas ventajas comparativas. Esto no fue aceptado por Uruguay como estrategia. Por eso, en la negociación se definieron determinados criterios para ingresar en el proyecto del MERCOSUR. De esta manera, se otorgó un tratamiento especial, entre otras cosas, para las zonas francas con determinadas limitaciones, aunque se estableció la necesidad de pagar el Arancel Externo Común cuando exportara desde allí, fundamentalmente, para la vigencia del PEC y del CAUCE. El régimen de la admisión temporaria se refiere al centro de la estrategia industrial, porque es el que le permite al empresario importar insumos a cero, como puede ser bienes de capital que

necesita para la producción. Concretamente, le permite agregar valor a esa cadena de producción, a precios accesibles y sin tener que pagar impuestos ni determinados costos que debe abonar el resto de los importadores desde terceros países, en la región. Además, con el régimen de admisión temporaria, al importar estos insumos, el producto final -en caso de que se cumplan los requisitos de origen establecidos en el MERCOSUR- podía ingresar con la preferencia cero en Brasil y Argentina. Esto significa compensar, por la vía de la negociación comercial, el tratamiento jurídico igualitario establecido en el Art. 2º del Tratado como mencionáramos.

Cabe acotar que las variables internacionales tienen un gran dinamismo. A partir de enero de 1995, se definió la estructura institucional, se perfeccionaron algunos aspectos de mecanismos tendientes a la solución de controversias, y se creó, a través de Ouro Preto, la Comisión de Comercio del MERCOSUR; se aprobó además, un nuevo procedimiento técnico - jurídico para darle mayor agilidad al sistema de internalización de normas. Este último, es un tema muy complicado porque, al ser un proceso de integración de naturaleza intergubernamental, no tiene supranacionalidad. De esta manera, tiene que buscar mecanismos de internalización de normas en forma simultánea y paralela entre los cuatro países, a fin de que estén vigentes una vez que se aprueben en el ámbito del MERCOSUR.

Lo cierto es que ambos países hicieron concesiones. Como saben los señores Senadores, todas las negociaciones son insatisfacciones compartidas. Cada país tuvo que buscar una forma de alcanzar sus objetivos y dejar otros por el camino. Las negociaciones no fueron fáciles para el Uruguay, y menos para Paraguay. Nuestro país vivió instancias muy duras en julio y diciembre. Después se creó un escenario en el que el marco jurídico favoreciera su inserción más competitiva en el MERCOSUR.

A partir de enero de 1995, por efecto de circunstancias ajenas a la conducta política o económica de los socios -potenciado, entre otras cosas, por el proceso de globalización- se vivió un impacto muy fuerte de las crisis internacionales sobre el MERCOSUR. Me refiero a las crisis mexicana, rusa, asiática y, últimamente, la brasileña. Todos estos elementos afectaron la conducta de los países y alteraron la matriz de negociación recogida en un marco jurídico con claras obligaciones asumidas por los Estados Parte. Tan es así que a partir de marzo de 1995, Brasil solicitó la modificación del Arancel Externo Común como excepción para determinados productos, que tomó el nombre del técnico que realizó la propuesta. Brasil pretendía manejar con cierta flexibilidad algunos ítems arancelarios que pudieran verse afectados por la crisis mexicana y por el aumento de competitividad, sobre todo, en la industria de ese país. Este es uno de los motivos de preocupación más grande que tiene Brasil en la competitividad regional del mercado. Aclaro que este tema fue acompañándose con una gran dinámica. Además -voy a tratar de ser lo más sintético posible- debo decir que se va produciendo una serie de decisiones políticas del bloque que, entre otras cosas, determinan, por ejemplo, la asociación de Chile y de Bolivia al MERCOSUR en condiciones jurídicas e institucionales similares, pero con repercusiones diferentes en el ámbito comercial. En lo personal -ya lo he dicho públicamente- debo indicar que lo que se otorgó a Chile en la negociación no se le brindó al Uruguay en la primera negociación, cuando ingresó al MERCOSUR. Este no es un juicio de valor ni tampoco un argumento político; quiero decir simplemente, que el interés político de negociar con Chile era de particular importancia para el Brasil, que siempre consideró prioritario unificar el Sur -y de Argentina que ya tenía una profundización muy fuerte, no sólo en infraestructura a través del gasoducto y oleoductos, sino también por las inversiones chilenas que pasaron a ser las segundas inversiones extranjeras en ese país. Por tales razones, se le hicieron concesiones especiales a los requerimientos chilenos, tanto en el ámbito comercial, como en lo referido a la infraestructura física. Por ejemplo, en el sector agropecuario se otorgó la protección de dieciocho años para algunos productos que no fue concedido para el Uruguay ni para el Paraguay en el momento de ingresar al MERCOSUR.

Todos estos hechos políticos se fueron desarrollando acompañados de determinadas crisis externas que también repercutieron positiva y negativamente, como la asiática. Esta incidió, fundamentalmente, sobre la economía chilena, en la medida en que el porcentaje de Chile con el comercio asiático -un 32% según las cifras que se manejan- de alguna forma, configura lo que significa Chile dentro de su proyección hemisférica y sudamericana. Siempre he definido esta situación -aunque no les gusta, más allá de que lo hago con toda amabilidad- como el ejercicio de una envidiable poligamia comercial, porque registra porcentajes de comercio similares con las distintas áreas comerciales del mundo. Así como Chile no tiene una dependencia que puede ser nociva en cuanto a la relación intensa dentro de una gran economía, manifiesta en cambio, una exposición mucho más peligrosa cuando las crisis ocurren en el marco de la globalización en todos los mercados con los que la economía chilena se vincula comercialmente.

SEÑOR COURIEL.- Me quiero referir a lo de la poligamia comercial, porque normalmente se considera que cuando un país maximiza su diversificación, está haciendo algo positivo.

SEÑOR MINISTRO.- Lo que dice el señor Senador Couriel es cierto. Los chilenos a veces no entienden la expresión poligamia y parecería que uno los estuviera definiendo en forma diminutoria. La poligamia significa una diversificación más o menos equitativa del comercio con terceros países. Ello permite lograr una mayor competitividad en un marco de acentuada apertura. Esto es lo que también define la estrategia que ha resultado tan importante para Chile. El Acuerdo México / Chile, por ejemplo, ha potenciado el comercio entre ambas partes y, como Chile no es socio de la Unión Aduanera, no tiene la necesidad de negociar en bloque, como se supone que debería haber negociado el MERCOSUR todos los acuerdos existentes, bajo la modalidad denominada "cuatro más uno". Sin embargo, Chile es pionero en la negociación con México y el aumento de su comercio exterior con éste es importante, más allá de lo que veremos después en cuanto a la importancia que tiene México con los Estados Unidos, porque en este momento más del 90% de su comercio está atado a la economía de ese país. Además, Chile se encuentra en ese estado jurídico de "libre asociado" como Bolivia, pero con otra capacidad y experiencia. No olvidemos que dicho país venía de negociar el eventual ingreso a un acuerdo bilateral con los Estados Unidos, un "fast track" que no se aprobó por parte del Congreso Americano pero que permitió adelantar enormemente en la negociación. Tanto es así, que el equipo negociador de Chile -es muy importante que lo tengamos en cuenta- ronda el centenar de técnicos; esta negociación se realizó en los Estados Unidos y en Chile. Incluso, este país, mostró una gran profesionalidad en lo que es el tratamiento y la contratación de determinados asesores en el propio mercado norteamericano -este es otro tema sobre el que es importante reflexionar- metodología que utilizan los países para obtener un mejor posicionamiento en las relaciones con los Estados Unidos. Me refiero a la conocida figura del "lobby", que al estar institucionalizado, está permitido desde el punto de vista político y jurídico y lo manejan Estudios especializados que, de acuerdo con cifras que me han proporcionado, facturan millones de dólares por honorarios profesionales.

De esta manera, estoy tratando de reseñar la estrategia del Uruguay y cómo nos fuimos acompasando a una dinámica tan fuerte. Ahora bien, hay un tema que a nosotros nos preocupó mucho. Desde el primer momento -y esto figura en una publicación que hicimos del primer libro sobre el MERCOSUR- definimos como "cláusula de simultaneidad" a la que conectaba el Programa de

Liberación Nacional con la coordinación macroeconómica. Diría que es muy interesante la lectura que trae el diario "La República" sobre la disertación del economista García Peluffo -el actual Presidente del Banco de la República- que fue uno de los negociadores, en la que hace una descripción clara acerca del esfuerzo que se hizo en la primera etapa del MERCOSUR para la coordinación de políticas macroeconómicas, incluso para la armonización de determinados criterios de carácter tributario y Bancocentralista, de forma de que los países fueran ingresando en una disciplina de tratamiento en conjunto de los asuntos macroeconómicos. Obviamente, el tema de la macroeconomía estaba muy vinculado al tipo de cambio. Quizás los señores Senadores recuerden algo que figuraba en el informe que elevamos al Senado. Allí establecíamos que lo más importante desde el punto de vista macroeconómico tenía que ver con los aspectos vinculados con las políticas tributarias y cambiarias. Se trata de temas que van a incidir directamente sobre la competitividad. Por ejemplo, una modificación en el tipo de cambio como la que se produjo en Brasil en 1999, erosiona cualquier tipo de preferencia arancelaria, y aquí entraríamos en lo que decía Viner en cuanto a la desviación de comercio y a la no creación de comercio. Es lo mismo que puede suceder con el distinto peso tributario que pueda tener los tributos -impuestos, tasas y contribución de seguridad social- y que al carecer de uniformización, crean una distorsión en la matriz competitiva de los socios. Este tema se va desarrollando en el ámbito intra MERCOSUR y se producen dos o tres circunstancias que me gustaría mencionar y que están relacionados con la fragilidad con que los países acompañaron ese esfuerzo de coordinación macroeconómica. Una de ellas es la decisión de diciembre de 1996 que tomó el Gobierno brasileño en cuanto a los incentivos para la radicación de inversiones, lo que comienza a desnivelar el campo de juego. Hay una marcada asimetría en el sector privado, el exportador o el inversor directo, porque cuando va a tomar una decisión de carácter empresarial, lo primero que hace es seleccionar el mercado. Si éste es grande, ya tiene un cierto atractivo, como sucede con Brasil y Argentina. Entonces, si además de ese mercado hay determinados incentivos y una competencia interna que se produce entre diversos Estados -ocurrió tanto en Brasil como en Argentina- habrá un elemento que catapulte la inversión para ese mercado. Esos incentivos de 1996 que con mucha cautela se denominaron "medidas provisorias" -aunque todavía perduran- fueron marcando una orientación y un desnivel en el campo de juego en materia de inversión. Otro aspecto a resaltar se refiere al relacionamiento político y a la administración de las controversias que se produjeron dentro del MERCOSUR. La tendencia natural en un proceso de integración es buscar sustituir lo que se concede arancelariamente por medidas que en la jerga técnica se definen como "no arancelarias". Un proceso de integración es una sociedad competitiva donde todos compiten por el mismo mercado. Si algunos son más grandes que otros, es evidente que los pequeños sufrirán mucho más; pero si además la conducta de los países más grandes implica que van a competir para obtener una homogeneidad y una consolidación fuerte, y dicha conducta no necesariamente se apega a las obligaciones contraídas, el perjudicado siempre será el país más pequeño. En varias oportunidades he dicho como reflexión objetiva y como un aporte -no ya académico pero por lo menos teórico- que cuando un país pequeño se equivoca en una negociación importante, se pone al borde de una crisis existencial, sobre todo si tiene socios muy grandes. Sin embargo, cuando un país grande se equivoca, siempre tiene el recurso del incumplimiento, y eso es parte de la realidad, y no sólo del MERCOSUR, sino en el ámbito internacional. Incluso, los países desarrollados y más poderosos son los que nos piden permanentemente que abramos nuestras economías para después desarrollar en forma discriminada o indiscriminada políticas proteccionistas que afecten nuestra capacidad de acceso a sus mercados.

Debemos agregar que al verse debilitada la relación en la solución de controversias y al negarse algunos países a ingresar en la supranacionalidad de la administración de los conflictos -en particular, Brasil siempre estuvo reticente a este tema- el sistema se mantuvo dentro del Protocolo de Brasilia en relación intergubernamental. En este lapso se produjeron solamente tres laudos, los cuales fueron impecables desde el punto de vista jurídico, acatados por las partes intervinientes, pero se supone que no estaban en relación directa con el ámbito de turbulencia que provocó, durante tanto tiempo, una relación tan intensa como es un proceso de integración. ¿Qué sucedía? Que al darse un nivel intergubernamental y tener, desde el punto de vista jurídico, naturaleza de cosa juzgada, pero no de ejecución forzada en circunstancias en que el sector privado administra tiempos diferentes a los tiempos jurídicos y políticos, la presión sobre los gobernantes determinó que las negociaciones políticas sustituyeran a los mecanismos de solución de controversias. Entonces, las negociaciones se trasladaron a la diplomacia presidencial, en sustitución de los mecanismos formales de procedimiento. Por tanto, cada vez que había un problema de naturaleza importante o sensible, y en particular para países como los nuestros -Uruguay o Paraguay- había que intervenir y hacerlo participar al Presidente de la República en diálogo desgastante con los otros mandatarios, que no tenían como prioridad ese problema porque, dada la asimetría, su economía no corría el peligro o no estaba enfrentada a uno tan sensible como el que pueden experimentar las economías pequeñas.

Por otra parte, la "Agenda 2000", que abordaba la consolidación y profundización de la Unión Aduanera establecía un cronograma de cumplimiento claramente definido. (Me gustaría acercarlo después a la Comisión del Senado porque está muy bien resumido y establece cuáles son los procedimientos y los pasos que los distintos países deben llevar a cabo para consolidar y profundizar la Unión Aduanera). En tal sentido, sería de utilidad comparar qué es lo que no se cumplió en la consolidación y profundización de esa Unión Aduanera y qué instrumentos faltaron. Hay que tener presente que en la Unión Aduanera "incompleta", como se le llama -dicho entre comillas- el elemento esencial reside en la ejecución de políticas comerciales comunes y además de la fijación del Arancel Externo Común. Esas políticas comerciales comunes suponen, entre otras cosas, un retaceo a la soberanía de los países, no desde el punto de vista jurídico, sino de las decisiones, porque es compartida con los otros Estados. Esto es así, sin perjuicio de que, en cuanto al relacionamiento externo, lo central de esa Unión Aduanera está en la capacidad de negociación en bloque. Precisamente, los cuatro países administran un Arancel Externo Común que llevan a la negociación con los distintos bloques o con los otros países en forma individual, que en la jerga se llama el "cuatro más uno", que quiere decir los cuatro Estados Miembros del MERCOSUR más el que negocia. A propósito, recuerdo que en 1991 se aprobó el Acuerdo llamado "Jardín de las Rosas" en los EE.UU, que incluso fue aprobado en el Senado, constituyendo uno de los primeros acercamientos del MERCOSUR.

¿Qué nos sucedió? Aquí está el problema central. La Unión Aduanera se fragilizó porque los países que pensaban negociar en conjunto no lo hicieron en aquellos temas puntuales, pero sí en estrategias negociadoras que hasta aparecen contradictorias con la realidad de hoy. Me explico: la negociación con México era muy importante, porque este había celebrado acuerdos bilaterales con los cuatros países en el marco de la ALADI a través de los acuerdos de alcance parcial. Traigo a colación el caso de México porque representa el hilo conductor. ¿Cómo relacionamos a México con todo esto? México es un socio de ALADI, de ALALC, que geográficamente, salta por encima de otros bloques -porque a la ALADI la integran los diez países de Sudamérica y México; en el medio queda Centroamérica, que fue el primer intento de integración de América Latina, es decir, el Mercado Común Centroamericano y después el Caribe que se constituye en un mosaico particular, México es una economía clave porque tiene un desarrollo industrial muy marcado y porque, además, su cercanía con Estados Unidos siempre lo obligó a administrar una difícil dualidad -dicho esto en el buen sentido de la palabra- entre los aspectos comerciales y políticos. México siempre mantuvo una gran autonomía en su política exterior. Tan es así que en la propia política del Caribe México tiene una gran independencia de acción.

Sin embargo, en materia económica y comercial, al profundizar la relación con los Estados Unidos, se potenció aquel conocido dicho: "¡Pobre México, tan lejos de Dios y tan cerca de Estados Unidos!" Eso obedeció a que un 95% de su comercio exterior está relacionado con los Estados Unidos. Obviamente, esa zona de libre comercio está vinculada a mecanismos y a instrumentos de carácter comercial, como el régimen de Maquilas, que ha permitido una gran actividad económica en la zona fronteriza, así como de inversiones y de comercio, que de otra forma no se hubieran producido. Eso hace a México una figura central en la estrategia. Como miembro de la ALADI, cuando México se asocia con Estados Unidos y con Canadá en el NAFTA, tenía como obligación, por la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida y por las obligaciones asumidas en la ALADI, de extender los beneficios que le había otorgado a Canadá y a Estados Unidos, al resto de sus socios, pero no lo hizo. En aquella época se realizó un planteo muy fuerte respecto de México, liderado principalmente por Brasil, que entendía que la extensión de esas concesiones lo iba a beneficiar. En aquel entonces, como responsable de la Cancillería, tuvimos que firmar un Protocolo al artículo 44 adicional para, de alguna forma, encontrar una salida diplomática jurídica a esta situación que ponía en crisis la credibilidad del sistema de ALADI. Entonces, se diseñó un sistema de compensaciones a los países de la ALADI por parte de México respecto de los efectos negativos en el acceso al mercado de los socios de la ALADI que podrían derivarse de las concesiones realizadas a Canadá y a Estados Unidos. Dicha solución tampoco alcanzó resultados satisfactorios.

Esa situación va creando una cierta rispidez en el ámbito regional. Por tanto, la ubicación del NAFTA tiene una consolidación muy fuerte, sobre todo porque se produce el mismo efecto que en el MERCOSUR, -por supuesto que de otra naturaleza, con otros países y una estructura productiva diferente, y uno de ellos, la primera potencia del mundo. Hoy México registra aproximadamente el 95% su comercio con Estados Unidos y Canadá, alcanza a un 87% y comercia diariamente con Estados Unidos U$S 1.000:000.000. Estamos hablando de cifras muy importantes. Si las extrapolamos a nuestro Producto Bruto, a nuestro comercio, nos deja realmente impactados.

SEÑOR PRESIDENTE.- Cabe aclarar al señor Ministro que esta ronda de consulta es para conocer, más que nada, las opiniones personales, pero no las de un gobernante, por estar involucradas en el tema.

También quiero aclarar que, como se estila, luego se hará llegar la versión taquigráfica de esta sesión al señor Ministro, quien tendrá la absoluta libertad de eliminar lo que considere que no es conveniente que allí figure, porque esta es una reunión de consulta.

SEÑOR MINISTRO.- Por lo tanto, la oportunidad de negociar en bloque era muy importante. ¿Pero qué es lo que fragilizó esa capacidad de negociar en bloque? El aumento y la falta de credibilidad y confianza entre los socios del MERCOSUR. Somos competitivos y después que la expansión de comercio se dio en forma importante -porque de U$S 3.000:000.000 hoy estamos en U$S 19.000:000.000- obviamente por el aumento de comercio entre Brasil y Argentina, se fue creando una falta de confianza por actitudes unilaterales, medidas o restricciones no arancelarias, derivadas de la presión de sectores económicos y comerciales sobre sus respectivos Gobiernos. Tales circunstancias alentaron a los países a negociar más unilateralmente que en bloque. Esto sucedió con México, país con el que se dio algo muy importante e interesante de señalar, sobre todo para el caso de Uruguay. El Acuerdo de Complementación Nº 5 con México quizás es uno de los acuerdos más profundos en materia comercial, llamados en su época de tercera o cuarta generación. En pocas palabras, casi una zona de libre comercio con algunas excepciones. ¿Qué es lo que tenía que hacer el MERCOSUR? Negociar los cuatro Acuerdos de Alcance Parcial firmados por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay con México. Aclaremos que son cuatro Acuerdos diferentes, porque las concesiones que hizo México a Uruguay no fueron las mismas que a Brasil y a la Argentina. Asimismo, el Uruguay tampoco estaba dispuesto a que lo que México le dio con potencialidad de acceso al mercado fuera restringido después en un acuerdo que resumiera la posición negociadora de los cuatro socios del MERCOSUR. Lo mismo le sucedió a Argentina. Entonces, la negociación con México se comenzó a hacer bilateralmente entre cada país. Hace poco tiempo el Uruguay negoció un acuerdo muy importante, profundizando la relación con México. Reitero, todos estos Acuerdos de Alcance Parcial se celebran en el marco de la ALADI, ya que, al ser México miembro de la ALADI está amparado también en las limitaciones a la aplicación irrestricta de la cláusula de la nación más favorecida.

Lo mismo sucedió con la Comunidad Andina que, luego de acercarse para negociar en bloque, terminó haciéndolo en forma aislada, con la dificultad del caso de Bolivia que tiene un pie en el MERCOSUR y otro en la Comunidad Andina. De todas maneras, tampoco se negoció en bloque.

La única expresión de bloque de negociación del MERCOSUR fue con la Unión Europea. ¿Por qué? Porque obviamente el tema no involucraba la cercanía geográfica y porque además estaban bien delimitadas las corrientes de comercio. Una característica muy importante que hace a la estrategia y al enfrentamiento de los países en el ALCA es que el MERCOSUR es el principal socio de la Unión Europea en inversión y en comercio. Si tenemos en cuenta la inversión alemana en la ciudad de San Pablo, observamos que es la más importante en el mundo, tomando cualquier ciudad alemana. Esto quiere decir que estamos hablando de una relación de carácter geopolítico, comercial y de inversión que hace a la vinculación con el resto del hemisferio y, sobre todo, con la estrategia que puede desarrollar el Norte -en particular Canadá y los Estados Unidos- para ver cómo pueden contrarrestar esa participación de la Unión Europea con el MERCOSUR, impulsando en el área hemisférica una zona de libre comercio.

Todo esto constituye un escenario muy dinámico y que deriva hacia un marcado sentimiento de frustración en las relaciones con la Unión Europea. Los países del MERCOSUR abrieron sus economías hacia el continente europeo con resultados insatisfactorios. Las exportaciones del MERCOSUR a Europa aumentaron un 35% y las exportaciones de Europa al MERCOSUR un 300%. Observando las cifras vemos que tenemos déficit comercial importante. Esto, además, agravado por una actitud muy reticente en la Unión Europea en el sector agrícola, donde más allá de las justificaciones o de las explicaciones que se puedan dar por determinadas razones, la apertura en materia agrícola no se va a producir, como lo quieren los países del MERCOSUR. Debe agregarse, además, el fracaso del ex bloque de Europa Oriental que se incorpora a Europa para integrarla y que, por otra parte, muestra una estructura productiva competitiva con nuestra producción agrícola. A excepción de este relacionamiento bloque a bloque entre el MERCOSUR y la Unión Europea, la estrategia de negociaciones con terceros países comienza a fragilizarse creando hacia el interior del MERCOSUR una suerte de indecisión, agravada, desde mi punto de vista, por la devaluación brasileña que altera notoriamente la matriz competitiva de las economías vecinas.

El Uruguay registra el 46% de su comercio exterior con Brasil y Argentina en el MERCOSUR, y aproximadamente el 30% con Brasil; sin embargo, Argentina había llegado al 30% de sus exportaciones con Brasil. Lo que nosotros veníamos percibiendo es que, en el tema industrial, Argentina venía perdiendo competitividad y Brasil ganándola. Lo que en principio se pensó era una relación casi igualitaria entre los dos grandes socios; por eso se definió una estrategia común en telecomunicaciones, informática y

bienes de capital. Posteriormente se desniveló, Argentina empezó a aproximarse al Uruguay, lo que explica uno de los problemas que tenemos en la nueva metodología de administración del MERCOSUR.

Por otro lado, tenemos dos sectores claramente excepcionales al régimen de comercio liberado: el automotor y el del azúcar. Con respecto a este último sector hemos hecho alguna reflexión en la sesión de la Comisión de Hacienda de esta mañana e incluso lo conversamos en Comisión General del Senado. Es un tema complicado pero es una excepción a la regla del comercio libre para ingresar al ámbito del comercio administrado. El sector automotor también, pero con una visión estratégica muy importante. Tan es así que solicito que se suspenda la toma de la versión taquigráfica.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica.)

(Se reanuda la toma de la versión taquigráfica.)

SEÑOR MINISTRO.- Entonces, todos los temas relacionados con sector automotor y del azúcar fueron acompañados por una gran turbulencia en el ámbito del MERCOSUR y que se agravó con la devaluación brasileña y con la tendencia del gobierno argentino -en particular, el sector económico industrial argentino- de tratar de defenderse de la invasión o de la desviación del comercio producido por la alteración del tipo de cambio del socio norteño. Ahí comienzan negociaciones que van fragilizando el MERCOSUR en su expresión de bloque.

Las medidas argentinas de los últimos días tienen un fuerte impacto sobre el MERCOSUR. En primer lugar, porque son unilaterales, lo que supone una falta de consulta en las decisiones. Uno puede entender que una devaluación no sea consultada, pero es muy difícil comprender una modificación arancelaria sin consulta, porque no va a alterar sustancialmente una estrategia o corrientes de comercio, en forma inmediata. La definición fue, precisamente, llevar los bienes de capital a cero -en contraposición a todo lo que se había sostenido, que era la posición uruguaya originaria- y a un 35% los bienes finales, de forma tal de empezar a recorrer un camino de recuperación de la industria o del sector productivo argentino, que había perdido tanta competitividad o presencia en el ámbito regional.

En primer lugar, dichas decisiones han tenido repercusiones: institucionales, en la medida en que se decide unilateralmente, sin la participación de los órganos comunitarios; comerciales, en cuanto supone una alteración de las reglas de juego por el Arancel Externo Común; y políticas, en la medida en que se vuelve a plantear, desde el punto de vista estratégico, la necesidad de que Argentina se libere de la unión aduanera y rescate cierta libertad para negociar, en un régimen de libre comercio, acuerdos con terceros países. Obviamente, eso sacude el MERCOSUR.

En segundo lugar porque involucra una preocupación personal y que hemos compartido en el ámbito del Poder Ejecutivo, con el Ministro de Economía y Finanzas, con el Canciller y con el señor Presidente de la República: me refiero a la vuelta de la metodología del comercio administrado. En junio del año pasado, la estrategia de nuestro país fue defender el principio de acceso al mercado irrestricto, sin limitación, y el tratamiento asimétrico para desarrollar su sector industrial, a través del tema automotor -como está planteado en la negociación- y del régimen de admisión temporaria, que significan U$S 350:000.000 de importación todos los años. Esto habilita el ingreso de bienes de alta tecnología, a precios internacionales. ¿Qué es lo que sucede? En la negociación se le concede al Uruguay la prórroga del régimen de admisión temporaria. La reticencia argentina a dicha concesión es lo que explica muchas de las trabas que nuestro país enfrenta, en sus exportaciones, de ese país: el tema de las bicicletas, de las estanterías metálicas, de los zapatos y otros que se están planteando. Ayer recibí a una empresa argentina que ha invertido en nuestro país y que, precisamente, tiene la dificultad de ingresar a aquel mercado. Las autoridades argentinas y brasileñas entienden que el régimen de admisión temporaria, tal como se utiliza, estaría afectando o violando las reglas de origen, que permiten beneficiar al país de Arancel cero en el ingreso de sus productos a esos mercados. En otras palabras, al importarse un insumo en admisión temporaria, se reduce su costo final y se aumenta su competitividad -porque se puede importar a un costo menor la mejor tecnología o cualquier tipo de insumos-; por lo que, cuando ingresa al mercado argentino y brasileño, compite con productos similares que no tienen el mismo tratamiento. Ese es el principio de la asimetría, que no se quiso reconocer en el Tratado de Asunción, pero que logramos incorporar en posteriores negociaciones.

SEÑOR COURIEL.- Quisiera saber qué plazo de finalización tiene el régimen general de admisión temporaria.

SEÑOR MINISTRO.- El plazo vence en el año 2005 y fue producto de una larga negociación. ¿Qué es lo que ha sucedido? El régimen se ha venido prorrogando en los últimos años. El objetivo del Uruguay es mantenerlo porque le permite ganar competitividad, en el marco de una política de acceso a los mercados sin limitaciones. Sin embargo, la posición argentina fundamentalmente, sigue la línea del Embajador Lavagna, que, hace algunos meses, en una publicación de "Archivos del Presente", propone volver al comercio administrado y a los acuerdos sectoriales.

De acuerdo a esa visión, el régimen automotor y el de la azúcar no deberían ser la excepción, sino que deberían ser la regla.

SEÑOR COURIEL.- Conozco a Lavagna porque he compartido seminarios con él. Tengo la sensación de que él quiere volver al viejo régimen entre Argentina y Brasil, pero a nosotros nos deja afuera.

SEÑOR MINISTRO.- Lo peor que le puede suceder a un país, no es que le digan cosas duras, porque puede contestar, sino que lo ignoren, porque no sabe cuando puede hablar y actuar.

Entonces, ¿qué hace Argentina? Ahí está el problema, porque ya no es de coyuntura -si lo fuera, uno podría discutirlo- sino de metodología. Sostiene que todos los bienes que el Uruguay exporta beneficiados por la admisión temporaria -no olvidemos que el Uruguay se beneficia con esto y exporta al Brasil y en particular a la Argentina- deben ajustarse requisitos específicos de origen. ¿Qué significa? Que en lugar de utilizar los dos sistemas de origen, que son los valores de 60 y 40 -el 60 interregión y 40 extrarregión- o el salto de partida, que es otra de las formas de calcular el origen, deben primar los requisitos específicos de origen. Por ejemplo, en el caso de las bicicletas puede establecer que los marcos o los asientos u otras piezas sean chinas, coreanas, etcétera. Esos requisitos específicos de origen deben verse como un instrumento destinado a neutralizar los beneficios que el Uruguay obtiene por la utilización del régimen de admisión temporaria. En otras palabras, es una forma velada de no cumplir los compromisos. Ese es el problema que tenemos.

Por eso, en términos generales, el Uruguay se niega a aceptar el comercio administrado; si no, veamos lo que nos ha sucedido con los lácteos en relación al mercado brasileño. Más allá del "dumping" y de algunos aspectos técnicos que pueden ser muy discutibles, sabemos lo que ocurrió con Brasil en los dos sectores básicos agropecuarios nuestros, como el arroz y los lácteos: la tendencia de ese país es administrar el comercio. La idea era alcanzar un acuerdo sectorial entre los productores de arroz y los lácteos, estableciendo precios, cupos y corrientes de comercio. Quiere decir que, se intenta aplicar una metodología que no es la que el Uruguay respalda; en el entendido de que el acceso al mercado irrestricto es lo que le permite proyectar la estrategia exportadora con un horizonte mucho más amplio. Esa metodología se potencia mediante alianzas estratégicas en canales de comercialización y complementación tecnológica entre las grandes empresas brasileñas y argentinas, así como entre transnacionales, tanto estatales, como privadas.

¿Qué quiere decir ese reparto de mercado? Que, en ese acuerdo entre los grandes, los países más pequeños van a tener una porción de mercado más reducida, y por tanto tener que luchar enormemente para tener acceso al mercado de sus vecinos. Por eso planteo el tema con gran preocupación, ya que no estamos hablando de conductas comerciales aisladas, sino de cambio de metodología. Es cierto lo que decía el señor Senador Couriel en cuanto a que la sensación que uno tiene es que los países chicos son convidados de piedra.

Esto se inserta en un contexto de una marcada asimetría económica ¿qué significa? que cualquier desequilibrio macroeconómico que se produzca en Argentina o en el Brasil, repercutirá en el Uruguay y en Paraguay, pero que cualquier problema que tengan estos últimos no repercutirá sobre aquellos, obviamente, desde el punto de vista económico. Entonces, hay que buscar la manera de fortalecer la expresión política, porque el MERCOSUR tiene su valor marca y, también, porque algunos países, en particular Brasil, necesitan de una homogeneización del bloque, en el que tenemos que participar, por lo menos, tratando de negociar algunas reglas de juego que nos permitan ser actores.

Luego de esta resumida exposición referida al MERCOSUR, vamos a ingresar ahora en el análisis del ALCA. En primer lugar, nos debemos preguntar cómo se aborda estratégicamente el ALCA. El MERCOSUR como unión aduanera tiene entre sus proyecciones externas, la línea transatlántica hacia Europa, que negocia en bloque, y la línea transhemisférica, que negocia en forma disgregada particularmente con los países de ALADI. En cuanto a la posición dentro del ALCA hasta ahora se ha negociado en bloque. En cada instancia hubo una coordinación de acciones. Tan es así que fue el MERCOSUR el que planteó aquella trilogía de facilitación de negocios, de desmantelamiento de las restricciones arancelarias y por último la reducción de los aranceles. ¿Por qué? Porque el argumento de los Estados Unidos -es bueno compartir esta reflexión- es que nosotros somos proteccionistas, que nuestros aranceles son muy altos y que debemos bajarlos para que los productos norteamericanos accedan a nuestros mercados. El argumento del MERCOSUR, y en particular de Brasil, -que tiene razón- es que los proteccionistas son los norteamericanos. El porcentaje de arancel de protección es de 2.5% ó 3% -eso no es nada- pero es bastante difícil ingresar productos textiles, naranjas, acero, zapatos o cueros a los Estados Unidos. Además, apela a su legislación unilateral; que coloca a los países en una determinada lista para aplicarles "retorsiones" comerciales unilateralmente.

Esto es así, no sólo en el tema comercial de acceso al mercado a nivel arancelario o de restricciones no arancelarias. Aquí ingresamos a un área en la que la doctora Lagarmilla, que nos acompaña, tiene específica competencia: la propiedad intelectual. Cada vez que los Estados Unidos ven que en materia de marcas y patentes algunos países no siguen los patrones que ellos impulsan, aplican determinadas normas y sanciones unilaterales.

En consecuencia, el tema central reside en decidir como el Uruguay se acerca a un mercado que obviamente es atractivo, pero que desde mi punto de vista no es sustitutivo. Uno podría decir que deja un mercado y se va al otro; pero en este caso no es sustitutivo por la distancia, por la estructura productiva, por el costo de los fletes y por el acceso al mercado que le va a permitir el país desarrollado. Debemos manejar un razonable equilibrio entre el mercado brasileño-argentino, al que tenemos que cuidar, porque así lo indica el proceso de integración, y los terceros mercados que queremos alcanzar en una estrategia de diversificación de producción y destinos.

No se trata, pues, sólo de comercio, sino también de normas. En el ALCA, los distintos grupos que van negociando siguen en términos generales los lineamientos de la Organización Mundial de Comercio, surgidos a partir del Acta de Marrakech de 1999; negociaciones que conocí profundamente por haberme correspondido el honor de presidir el último tramo de la Ronda Uruguay.

La OMC incorporó por primera vez los sectores agrícola, textiles y de servicios. Aprobó un régimen especial para la Propiedad Intelectual, normas que nuestro Parlamento ha aprobado en materia de Marcas y Patentes, quedando pendiente la Ley de Derechos de Autor, actualmente con media sanción legislativa. Las telecomunicaciones y la informática, que se constituyeron en reserva de mercado en el MERCOSUR con aranceles altos, fueron absorbidas por las definiciones que se fueron tomando en el ámbito de la multilateralidad de la OMC y, en particular, en las decisiones surgidas de la reunión de Singapur luego de Marrakech.

Simultáneamente, se van dando estas instancias que van influyendo en la negociación. El MERCOSUR tiene 24 artículos; no parece un tratado latino, puesto que se trata de pocas normas, que son más de definiciones políticas. El NAFTA tiene cientos de artículos, muchos de los cuales -la mayoría- están referidos a los requisitos de origen. Cada uno de los sectores va negociando aspectos de origen. ¿Qué quiere decir esto? Es algo muy importante. Está vinculado al escenario de la OMC, al nuevo sistema de relacionamiento multilateral y regional, a los nuevos temas laborales y ambientales, a la propiedad intelectual, a la tendencia de los países desarrollados de negociar lo que se ha llamado "OMC plus".

¿Cómo ha encarado el MERCOSUR la negociación en el ALCA? Ha negociado en conjunto y ha creado en el marco de accesos al mercado un subgrupo agrícola que presidía Brasil hasta hace poco.

Todo esto significa que hay que ir acercándose a una negociación cuyo objetivo es la zona de libre comercio. Si es así, se supone que el arancel externo común del MERCOSUR se licúa en determinado plazo, desaparece, por lo menos a nivel hemisférico. ¿Qué supone esa zona de libre comercio? Supone el acceso a mercados recíprocos. ¿Qué significa Brasil o MERCOSUR, o qué le decimos nosotros a los Estados Unidos? Lo que le decimos es que no nos interesa que baje más los aranceles sino que reduzca las restricciones arancelarias y los subsidios. Los subsidios que tiene Canadá en el sector agrícola son muy importantes. Recientemente estuvimos en ese país y la Provincia de Quebec que exporta más que Brasil es una de las más proteccionistas en lo que refiere a la producción agrícola. En consecuencia, esos subsidios constituyen un elemento irritante para todos nosotros en las negociaciones.

Por lo tanto, el acercamiento consistiría en ir por sectores, pero al final en muchos aspectos es probable que quede reducido a algo similar a lo que ocurre con la Unión Europea. Los grandes proteccionistas en materia agrícola son Europa, Estados Unidos y Japón. Estas tres grandes zonas de prosperidad y seguridad liberan el comercio para exportar y lo reducen para importar. Crudamente esa es la realidad y esto es lo que debemos comenzar a negociar. La gran interrogante es cuál debe ser la metodología a utilizar y cuál debe ser la estrategia del bloque MERCOSUR para poder avanzar en un acceso a mercados atractivos para Estados Unidos.

Tengo en mi poder algunas cifras sobre este tema. El MERCOSUR representa el 6% del comercio del ALCA; el 88% de exportaciones del ALCA es NAFTA y el 90% de sus importaciones también es NAFTA. El 10% es ALADI que también involucra a México, de manera que las cifras no pueden ser sumadas; el Grupo Andino representa el 4% en exportaciones y 2,5% en importaciones; el Mercado Común Centroamericano representa el 1% y el 1,5% y el Mercado Caribe, representa un 0%. Quiere decir que a todo esto hay que sumar el porcentaje de comercio distinto de los países. Por ejemplo, México tiene un 95% de su comercio con Estados Unidos; Venezuela un 50% y Colombia el mismo porcentaje. Existe una especie de polo de atracción desde el Norte que explica entre otras cosas -desde mi punto de vista- muchas de las decisiones políticas, incluso de la definición de órganos políticos como la OEA. En ese ámbito, al finalizar el mandato del Embajador Baena Soares de Brasil, Estados Unidos impulsó a alguien más cercano en el tema comercial y, por tanto, fue designado al ex Presidente de Colombia Gaviria al frente de la OEA. Este organismo, junto con el BID y un tercero respalda desde el punto de vista técnico la propuesta del ALCA.

Todo esto es importante y tiene su explicación porque se trata de la complementación de la estrategia política con la comercial. ¿Qué se ha planteado sobre este tema? Cómo negociamos una apertura en la que los porcentajes de comercio son diferentes. También cabe preguntarse cómo podemos negociar los que estamos en el Sur -cuyo principal socio es la Unión Europea en inversión y comercio- un acceso al mercado para aquellos productos, principalmente agrícolas, que son de particular interés. Quizás esto pueda terminar en el mismo callejón sin salida en que terminamos con la Unión Europea, donde a la hora del desmantelamiento de los subsidios, este no se concreta. Por otra parte fue lo que provocó, entre otras cosas el fracaso del "fast track" en el tema de la iniciativa de las Américas, sobre todo con Chile. A la hora de votar en el "fast track" los congresistas norteamericanos ya no son leales a su partido, sino a sus electorados. Esto explica los votos cruzados de los Demócratas y los Republicanos en el "fast track" negativo que recibió el ex Presidente Clinton cuando lo presentó en el Congreso.

Estas variables son las que determinan que la situación de Uruguay hoy no sea fácil a escala regional; se torna difícil ajustar la metodología que se está utilizando y en particular administrar el MERCOSUR con la situación crítica de los dos grandes socios. En otras condiciones, la reflexión que se me ocurre, es que a Argentina no se le admitiría un aumento unilateral fuera, en el mundo, de un 35% de arancel al producto final, sino fuera porque la comunidad financiera internacional está muy preocupada en evitar la cesación de pagos.

Este es el problema de nuestra ubicación geográfica. Brasil y Argentina de tanto que nos quieren, cada vez que nos abrazan, nos ponen al borde del paro respiratorio; esa es la realidad.

¿Cómo diseñamos una estrategia? No es fácil. La estrategia deber ser de una política exterior muy firme y con una política comercial muy definida en la que participen todos los sectores del país. Ello no supone necesariamente identificarse con la defensa de todos los intereses sectoriales porque el interés nacional no es la suma de ellos, pero sí es el resumen de una posición de país que se fragiliza enormemente cuando pueden percibir que tenemos diferencias internas en la forma de manejar la estrategia. Otro tema que quiero dejar planteado aquí en el Parlamento para que se recoja es que tenemos que preparar negociadores. Son buenos y pocos y muchos de ellos son diplomáticos que tienen todo el derecho de vivir mejor en el exterior porque cobran más y les va mejor en ese destino que trabajando aquí. En consecuencia, la capacidad negociadora del país se fragiliza y no podemos ir, como sucedió hace unos días, a la reunión de la Unión Europea-MERCOSUR con dos negociadores frente a 25 y 30 negociadores de Argentina y Brasil. No es posible atender todo al mismo tiempo y tampoco tenemos el derecho de pedir ese esfuerzo a toda esta gente. Debemos esforzarnos para que el país trabaje en conjunto; aquí hay una tendencia a los compartimentos estancos, de carácter weberiano. Cada uno quiere mantener su chacra. Siempre bromeo con este tema, porque si hay algo en lo que coincido con Viglietti es que hay que desalambrar, básicamente las chacras institucionales.

SEÑOR COURIEL.- Esas son políticas partidarias.

SEÑOR MINISTRO.- Puede ser, pero no es tan así. Es más bien corporativo, weberiano. Debemos buscar un acercamiento porque los negociadores tienen que compartir las experiencias, trabajar con información y representar a los distintos Ministerios porque en general son ellos los que quedan. Los gobiernos cambian, pero los negociadores quedan porque son funcionarios y, por lo tanto, hay que crear la cultura de la negociación. La propiedad industrial, por ejemplo, es un tema sensible y esencial a la estrategia del país; está en el centro de la estrategia de todos los países y se relaciona con las formas de posicionarse en materia de marcas, patentes y derechos de autor. Lo mismo sucede con relación a la transferencia de tecnología; defensa de determinadas protecciones, etcétera. Sobre todo esto hay cierta especialidad incluso en el ámbito del Ministerio y, por lo tanto, debemos acompañar a la Cancillería y el Ministerio de Economía y Finanzas a efectos de trabajar en equipo. También podemos citar del cargo de Director de Minería y Geología o el de Energía porque ya no es un tema típicamente comercial. El MERCOSUR dejó de referirse a aspectos arancelarios o no arancelarios, más allá de la importancia que tiene la exportación de bienes. En lo que tiene que ver con la infraestructura, a nivel de la energía, estamos dependiendo de los dos recursos que no producimos: el gas y el petróleo. Tenemos que ver cómo nos insertamos en la carretera de la energía, del transporte o de la hidrovía, para defender, desde el punto de vista de la infraestructura, un rol del país que requiere una complementación muy clara de todos los aspectos que constituyen su espectro negociador.

Para culminar, deseo resaltar la preocupación acerca de la necesidad de buscar un ámbito de formación de negociadores. Nuestro Ministerio, a partir de la próxima semana, comenzará a trabajar en la formación de 30 negociadores, siguiendo dos criterios: intergeneracional e interdisciplinario, para el área específica de su gestión, es decir, la Dirección de Propiedad Industrial y la de Defensa Comercial. Para ello, vamos a traer técnicos de la OMC, e invitaremos personal de la Cancillería y del Ministerio de Economía y Finanzas. Se pretende que después cada uno de estos negociadores trabaje en su área, pero deseamos complementar ese esfuerzo, a fin de hacer una negociación colectiva con un grupo de profesionales que nos permitan afrontar estos escenarios superpuestos, que cada día serán más difíciles y menos gentiles de lo que lo fueron al inicio del MERCOSUR.

SEÑOR MILLOR.- Quiero disculparme con el señor Ministro y los señores Senadores porque, lamentablemente, deberé retirarme en breves instantes a raíz de un compromiso contraído anteriormente.

No obstante, deseo que quede constancia de que me parece notable la disertación del señor Ministro. Por suerte, el Cuerpo de Taquígrafos realiza la versión muy rápidamente, y con la misma celeridad se imprime y se reparte. El señor Presidente, hace unos instantes, habló acerca de la posibilidad -y estoy totalmente de acuerdo- de que la versión taquigráfica de estas palabras -aunque demore unos días- fuera corregida antes de que se imprimiera, es decir, en lo que llamamos versión sucia, para recién luego imprimirla.

Por último, reitero mis felicitaciones al señor Ministro por su disertación.

SEÑOR PRESIDENTE.- Deseo indicar que la exposición del señor Ministro nos pareció muy interesante. Desde ya adelanto que se van a agregar a la versión todos los documentos que él ha traído, puesto que resultan muy interesantes en el tratamiento de este tema.

SEÑOR COURIEL.- Señor Presidente: como hoy de mañana tuvimos cierta controversia con el señor Ministro, quisiera dejar constancia de que esta disertación ha sido excelente, muy informativa, constructiva y positiva.

Por otra parte, desearía hacer una anécdota acerca de la preparación de negociadores; es posible que haya feudos institucionales, pero también los hay de tipo político-partidario.

Cuando la creación del MERCOSUR se aprobó por unanimidad en el Senado y, prácticamente, de la misma manera en la Cámara de Representantes, el General Seregni le pidió al Presidente de la República que formara un equipo de diálogo sobre el tema del MERCOSUR. Dicho diálogo se desarrolló en el Ministerio de Relaciones Exteriores, siendo el entonces titular de esa Cartera el doctor Gros Espiell. En esa instancia se trabajó mucho con el doctor Bertet. Los integrantes de ese Grupo fueron por el Frente Amplio, el economista Macadar y Celia Barbato; por el Nuevo Espacio, los economistas Quijano y Notaro y, por el Partido Colorado, los economistas Odara, Davrieux y Bensión. Recuerdo que hablé informalmente con el entonces Ministro Braga, y le dije: "Es muy importante que usted cree una institución para hacer el estudio de competitividad sectorial, no para hacer planes". Me acordé de la SIDE de los años 60. Entonces, le sugerí: "Aproveche ese núcleo con Bertet y métalos en la negociación, porque así los obliga, y nos obliga, a negociar. ¡Métalos en la negociación, son muy buenos! Para hacer el estudio de competitividad, abra el juego, como se hizo en la SIDE de los ’60. Incluso, le propongo un director técnico de esta institución." Fue así que le hablé de alguien que venía de la UNCTAD, que había terminado su mandato en el CELA; me refiero a quien era Embajador Carlos Pérez del Castillo. Sin embargo, no tuve ninguna suerte porque nada de eso se hizo, y nunca más se trabajó en ese ámbito con esos economistas.

Creo que aquí también hay ciertos problemas políticos partidarios.

Por otra parte, quiero referirme al ALCA. El señor Ministro Abreu ha aludido a la necesidad de negociar en bloque, y estoy de acuerdo con él. En la Reunión de Buenos Aires, el representante de Estados Unidos, según leí en la prensa -no uruguaya, aunque puede ser que allí haya aparecido- el ALCA para nosotros significaría una rebaja arancelaria. Podemos discutir todo lo que ustedes quieran acerca de este tema, pero lo relacionado con los subsidios, protección, cuotas, prohibiciones, es decir, lo relativo a los rubros señalados por el señor Ministro, va a la OMC, y ésta requiere consenso. Por eso nos preguntamos -no estoy hablando de la política exterior de Uruguay- qué debemos hacer. Creo que el Presidente Cardozo fue el que marcó, en Quebec, este discurso. De alguna manera, el Presidente de Chile también lo hizo cuando dijo: "Mucha liberalización, pero me quieren meter las cláusulas laborales y de medio ambiente". Por lo tanto, uno siente que el mundo desarrollado sigue siendo brutalmente proteccionista. Entonces, hay que hacer algo para esta negociación con ALCA, sobre todo, dada la situación de Brasil y Argentina.

Otro aspecto relacionado con este tema es, precisamente, el de los miembros del MERCOSUR. Creo que los chilenos siempre quisieron negociar bilateralmente con Estados Unidos. Pienso que el MERCOSUR los echó. Aclaro que no estoy seguro de lo que estoy diciendo. Este Mercado obligó a Chile a hacer cualquier negociación futura en bloque -lo que me parece bien- y a revisar las que ya existieran. Entonces, los corrió. De manera que cambió la actitud de un Presidente chileno que se acercaba y que, si bien reconocía que el arancel era una dificultad, también manifestaba que era posible hacer otras cosas. Concretamente, tenía un ánimo colectivo con el MERCOSUR.

SEÑOR MINISTRO.- Hay algo de eso, pero creo que a Chile le pesó enormemente el tema de la negociación en bloque, porque siempre quiso rescatar la independencia de negociación. Otro tema, que se manejó con mucha fuerza, fue el del arancel externo. Chile anunció que bajaba del 9% al 6%, y nosotros dijimos que subíamos del 20% al 23%. Entonces, en lugar de acercarnos, nos íbamos separando. Cuando se produjo la devaluación asiática, como respuesta, Chile bajó los aranceles para defenderse de esa situación, por las propias variables internas de su economía.

SEÑOR COURIEL.- Entonces, lo que quería preguntar es si el señor Ministro plantea la asimetría del MERCOSUR para el Uruguay -ya que no nos permitieron ser país de menor desarrollo relativo- mediante la admisión temporal.

SEÑOR MINISTRO.- Hoy de negociaciones específicas y concesiones.

SEÑOR COURIEL.- Esto es muy complejo y resulta algo muy difícil para el Uruguay.

Ahora bien, pienso que hay un cuadro nuevo sobre el que hay que reflexionar. Personalmente, no creo que Argentina aguante esta situación. Lo digo francamente, ya que ese país tiene unos servicios de deuda para el 2001 de U$S 55.000:000.000 y exporta U$S 26.000:000.000. A su vez, los intereses que tiene que pagar este año por préstamos a más de un año de plazo ascienden a U$S 11.000:000.000. El resto son todos montos renovables y normalmente se los renueva. Siempre se pensó que renovaban y se lo está haciendo, pero con una tasa de interés riesgo-país como la que tiene Argentina en este momento no puede salir al mercado internacional, ya que es mucho más alta que antes. Entonces, una vez puede decir que se queda con encaje de los Bancos y en lugar de darle un 5%, le da un 9%; una segunda vez, que se queda con dinero de las reservas internacionales; una tercera, puede dar otro motivo, pero no una cuarta vez.

Muchas veces me encuentro muy solo en este tema, pero igualmente voy a hacer esta reflexión. Sería imposible que hubiera coordinación de política cambiaria con los regímenes cambiarios existentes en el MERCOSUR. Es absolutamente imposible. ¡Ojalá

no le ocurra a la Argentina!, pero es posible que haya una modificación inevitable. Lamentablemente se puede desencadenar una situación financiera muy difícil para ese país que pueda requerir un cambio en la Ley de Convertibilidad, lo cual nos generaría problemas serios, sin duda.

Tomando los últimos 20 años, podemos apreciar la experiencia de los países latinoamericanos que llevaron a cabo políticas de ancla cambiaria, de apreciación de la moneda nacional o de atraso cambiario. Esto era "la tablita" y ello derivó en una crisis financiera para Uruguay, Argentina y Chile a principios de los ´80. Después surgió el "Efecto Tequila" en México, en 1994, donde hubo apreciación de la moneda mexicana. Por otra parte, en enero de 1999 ocurre una devaluación en Brasil, o sea que hay una apreciación de la moneda brasileña, del real. No conozco ninguna crisis que haya terminado bien. No es que no hayan tenido efectos positivos antiinflacionarios; por supuesto que los tuvieron. El punto central es durante cuánto tiempo se permiten.

El señor Ministro dice que tenemos un déficit de balanza comercial con Europa, y claro que lo tenemos. ¡Cómo no lo vamos a tener si el Euro se devalúa y nosotros seguimos apreciando nuestras monedas!

SEÑOR MINISTRO.- Esto también ocurre por el acceso al mercado.

SEÑOR COURIEL.- Por supuesto que sí, y más en lo que tiene que ver con agricultura, pero este no es un tema menor. Probablemente habría que pensar cuál es la estrategia de nuestro país con el MERCOSUR, sabiendo lo de Lavagna y, además, que Brasil está interesado en mantener esta integración más por razones políticas que económicas. Lo que le interesa a Brasil es hegemonizar en América del Sur y negociar en bloque con el resto del mundo. Honestamente, me siento más cercano a la posición de Brasil que a la de Argentina.

También habría que reflexionar en torno a cuál sería la asimetría. ¿Será la admisión temporaria? De pronto, había intereses concretos en ese momento que debían resguardarse y era lo único que se podía hacer; es posible. Pero lo que siento es que así como Brasil tenía una política industrial y sabía lo que estaba negociando, Uruguay no la tenía, y creo que todavía no la tiene. Si alguien va al MERCOSUR a pedir el arancel más bajo y Brasil le dice que no, que quiere informática, bienes de capital, comunicaciones afuera, industria automotriz afuera, mientras otro dice que también quiere el azúcar afuera, esto significa que tienen alguna política. En cambio, creo que el Uruguay nunca definió una mínima estrategia industrial. No sé que ocurrió en el Ministerio de Industria, Energía y Minería, pero sé que han venido misiones de la ONUDI así como de otras organizaciones. Por lo tanto, no conozco los estudios que se han realizado ni el grado de avance que hubo. De pronto estoy equivocado, pero siento que cuando uno va a negociar quiere saber qué quiere. Si yo voy a negociar, tengo la idea de que en la industria quiero defender tales rubros porque son competitivos, porque estoy seguro de ellos, porque estudié el tema, porque arreglé eso con los empresarios o por lo que sea. Creo que Uruguay no hizo eso, pero los brasileños sí, por supuesto, más que los argentinos. De alguna manera, esta relación centro-periferia de Brasil y Argentina, que a veces se les escapa a los brasileños y los argentinos se enojan, es reflejo de que pudiera existir una base de empresarios industriales en Brasil que no la hay en otros países.

SEÑOR MINISTRO.- El tema argentino es muy complicado porque está atravesando una crisis muy seria. Incluso, esto le ha permitido la autorización de su aumento de aranceles, porque la comunidad internacional no quiere que Argentina termine arrastrando a parte de la región.

El otro tema que preocupa a Uruguay o que nos debería inquietar como reflexión -tampoco se trata de que uno dé la opinión y de creer que las cosas se van a dar como las plantea- es que al aumentar al 35% el arancel de los bienes finales, se está subsidiando la industria brasileña, que es muy importante y, como dice el señor Senador Couriel, ello se produce contra los bienes de capital.

Hemos estudiado cada uno de los productos y vemos cómo pueden ingresar directamente los de origen brasileño en el mercado argentino y cómo puede afectar marginalmente esa situación al Uruguay en el primer impacto. Hay un subsidio importante a la industria brasileña, en el sentido de que esa protección del 35% y la eliminación al 0% de los bienes de capital podría ser un elemento de reactivación de la economía o de la industria argentina. Ahora bien; al subsidiarse la industria brasileña, en la primera aproximación los uruguayos podríamos tener la ventaja de contar con un acceso más pronunciado también en la Argentina; sin embargo, el Brasil va a ingresar más rápidamente y con mayor fuerza en la Argentina que el tiempo que el Uruguay pueda manejar. De manera que existe otro peligro al estar subsidiada la industria brasileña, porque con la fuerza que tiene podría terminar afectando nuestra porción de acceso al mercado argentino en algunos sectores, marginándonos o, incluso -algo que es peor- desalentando potenciales inversiones en nuestro país que podrían canalizarse a través del acceso al mercado que las reglas de juego establecían antes para Brasil y Argentina. Ese es un tema de reflexión.

A propósito, debemos decir que la misma situación se plantea respecto a Venezuela, tema que es muy importante e interesante y tiene carácter comercial y geopolítico. Es decir, esta cercanía que Brasil manifiesta respecto de Venezuela en muchas de sus posiciones también está vinculada a las negociaciones del ALCA. En relación a la versión que tiene el gobierno venezolano de protección, podemos decir que podrá tener un futuro mejor o peor, pero constituye una expresión diferente al orientarse básicamente a la aplicación de una política de autoabastecimiento.

¿Qué sucede? A veces, los Estados y los países toman decisiones sin necesidad de estar consultando o preocupándose por lo que le puede pasar a su socio latinoamericano. Lord Palmerston decía: "Los países no tienen amigos permanentes; tienen intereses permanentes".

El 1º de marzo de 2000, cuando asumo mi cargo, la primera misión del Ministro de Industria, Energía y Minería fue conversar con el Ministro de Producción de Venezuela, a fin de analizar las medidas tomadas por ese país en relación a la exportación de quesos uruguayos. El Ministro de Producción, me manifestó: "Nosotros vamos a proteger nuestro sector lácteo. Tenemos una cuota en la Organización Mundial del Comercio -que es para todos los países- que la vamos a mantener y a reducir". De esta forma, las exportaciones que el Uruguay cumplía a Venezuela a través del Acuerdo 25 de la ALADI se vieron afectadas porque superaban ellas solas el cupo total negociado en la OMC. En consecuencia, debo decir que, en primer lugar, se produjo un desconocimiento del acuerdo de ALADI; y en segundo lugar, se puso en marcha la implementación de una política proteccionista que afectaba a un sector importante de la cadena agro-alimentaria del Uruguay. El resultado de todo eso es que aumentó el precio de los productos lácteos en Venezuela, no hay abastecimiento asegurado y los productos no son de buena calidad. ¿A qué responde esto? Hay que tener presente que responde básicamente a una estrategia de carácter político. Hoy, la propia reserva que Venezuela hace en el ALCA, no sólo es comercial, sino también política, incluso algunos planteos pueden interpretarse como semánticos, pero no lo son.

Por otra parte, hay otro aspecto del ALCA y de la posición sudamericana que para Brasil es hoy básicamente estratégica, como es la energía. Brasil es deficitario de energía. El principal componente de su matriz energética es la hidraulicidad y necesita determinados acuerdos para importar 3.000 megavatios anuales para poder defender su matriz energética y atender la demanda de su estructura productiva. Por esa razón está ingresando el gas desde Bolivia y de los dos gasoductos de la Argentina y se han celebrado acuerdos con Venezuela, fundamentalmente en el área petrolera. Precisamente, la desmonopolización de PETROBRAS le ha permitido realizar acuerdos con PEDEVESA para un diseño estratégico que hace a un juego mucho más profundo que el aspecto exclusivamente comercial.

SEÑOR COURIEL.- Venezuela es el único país que no acepta la liberalización comercial, según se ha dicho. Sin embargo, creo que hay otro país que tampoco la acepta y nunca lo dice; me refiero a Brasil. Nunca lo dice, pero va corriendo los plazos para el 2003, después para el 2005 y luego trata de ver si se llega al 2015.

SEÑOR MINISTRO.- El artículo de Prattini De Moraes en la prensa argentina de hoy es por demás elocuente.

También me gustaría hacer una reflexión sobre el tema industrial. Sé que podemos tener alguna discrepancia. Cuando se negocia el MERCOSUR en julio de 1994, el régimen la admisión temporaria está orientado hacia una visión más sectorial y, en particular, a posicionar mejor a determinadas cadenas productivas agroindustriales o industriales. No es fácil definir una política o una estrategia industrial a nivel arancelario con dos socios que no reconocen explícitamente nuestra vocación industrial.

El sector automotor por ejemplo como excepción es muy importante para nosotros porque representa una corriente de exportación significativa. Cabe aclarar que Uruguay tiene reintegros importantes en el sector automotor, que son los que justifican, básicamente, su existencia. Eso define una política estratégica a través de medidas industriales focalizadas en ese sentido. Se aplica además un régimen de devolución de impuestos que es un instrumento de gran utilidad para los sectores habilitados para beneficiarse de estos incentivos.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica.)

(Se reanuda la toma de la versión taquigráfica)

SEÑOR MINISTRO.- En materia de política comercial, hay que tener en cuenta cómo el Uruguay utiliza los instrumentos que dispone en la Organización Mundial del Comercio e incluso dentro del MERCOSUR. Por ejemplo. ¿Qué nos ha sucedido con los llamados PMX? Los precios mínimos de exportación no están permitidos por ser instrumentos de protección no aceptados por la OMC. Pero sí hay elementos sustitutivos que pueden aplicarse en materia de política comercial -está en el capítulo 7 del GAT y de la OMC- como la valoración aduanera, y sin embargo no los estábamos aplicando. Por ejemplo, hemos eliminado los precios mínimos de exportación, pero todas las importaciones textiles que se realizan en Uruguay son comunicadas en forma automática y por vía electrónica a los industriales y a fin de mantenerlos informados respecto de los precios de importación.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Antes o después?

SEÑOR MINISTRO.- No suspende la importación porque es licencia previa automática -la que está prohibida es la no automática- que quiere decir que hay un sistema de información, no se interrumpe la importación pero el sector involucrado analiza y puede ver los precios a los que se importa determinada mercadería que puede ser competitiva. Si le parece que se está frente a una conducta de dumping o a una subfacturación, entonces hace la denuncia que de comprobarse culmina en el pago de una diferencia de arancel denominado derecho compensatorio. Este tiene doble efecto; por un lado, el disuasivo, porque el que subfactura y el que importa bajo un precio mucho menor va a tener más cuidado porque sabe que la información gira no sólo a nivel de Gobierno sino de colegas y de competidores. Por otro lado, que el propio competidor puede decir que está al tanto de todo. Como el sistema no detiene el proceso de importación no es una restricción no arancelaria. Pero además le aplicamos el denominado "canal rojo" que tampoco se aplicaba en el país. No vamos a entrar en detalles, pero nosotros creímos que siempre debió aplicarse. Para explicarme mejor voy a decir que hay tres canales: el verde, el rojo y el amarillo, como si fuera un semáforo. El "canal rojo" o "morado" que es el que se aplica en Argentina, analiza en cada importación el origen y el valor del producto. Esto también le va creando cierta transparencia a la comercialización y tratando de que no existan subfacturaciones o dumping. ¿Qué nos ha pasado? La primera reacción fue la de los importadores que se quejaban por las trabas burocráticas que les estaban poniendo para importar. En realidad, con total respeto por los importadores, no se trata de una traba sino de un sistema de transparencia. En la actualidad, dicho sistema se está aplicando de forma muy fluida y no hay dificultades. Quiere decir que el exportador conoce los precios con que se está importando y el que importa trata de hacerlo a precios reales para evitar verse inmerso en subfacturación. Este es un tema que lo aplicamos para el sector textil por primera vez y queremos aplicarlo, si es posible, a otros sectores. Confieso que allí no hay unanimidad dentro del equipo económico para autorizarnos a aplicar este mecanismo. Sin embargo, en lo que tiene que ver con el sector de los zapatos, el Ministerio de Industria, Energía y Minería está tratando de hacerlo dado que hay dificultades para el ingreso al mercado argentino. La realidad de este sistema indica que la importación de zapatos es mayor por el lado de Brasil y de los países asiáticos, fundamentalmente.

Hay una cantidad de mecanismos que podemos aplicar en materia de política comercial, pero debemos ser muy profesionales, teniendo en cuenta que no irritan porque los otros países los aplican. Es obvio que tendremos que hacerlo en forma mucho más fluida y directa. Eso también es parte de una política, no de protección, sino que diría, de defensa comercial; una política activa de defensa comercial, porque al que compite lealmente, se lo acepta, pero al que no lo hace así, no se le puede admitir. Se trata de afianzar la credibilidad del sistema.

Por tanto, considero que todos estos temas deben integrarse en el ámbito del MERCOSUR con políticas comerciales activas, más allá de los planteos que habrá que hacer en junio de este año, donde creo que el Uruguay debería desarrollar una estrategia en la que el sector industrial deba tener, desde nuestro punto de vista, un papel importante que desempeñar.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica.)

(Se reanuda la toma de la versión taquigráfica)

SEÑOR PRESIDENTE.- Después de haber escuchado al señor Ministro, debo decir que la suya ha sido una exposición estupenda y que para inaugurar este ciclo de consultas que ha hecho la Comisión de Asuntos Internacionales, su presencia ha resultado muy importante. Dicho sea de paso, es lamentable que no haya concurrido el otro Ministro convocado, el de Relaciones Exteriores, lo que tendrá como consecuencia que sea llamado al Senado en régimen de Comisión General. Pienso que es muy constructivo que los Ministros vengan y nos ilustren a quienes, en definitiva, somos los intermediarios entre la opinión pública, que nos ha puesto aquí, y el Gobierno. Podemos reunirnos en un tono coloquial, amigable y constructivo, como lo hemos hecho en la tarde de hoy, para aprender nosotros de los Ministros, tal lo ocurrido en esta sesión.

Luego de escuchar, también, al señor Senador Couriel -que como ustedes habrán podido observar, pasa gran parte de su vida en el exterior, reuniéndose con personalidades a las que tenemos muy poco acceso- y refiriéndome un poco a lo que es mi actuación política vinculada a las preocupaciones de la gente, tengo que señalar que ésta es la motivación de este ciclo de consultas. Decía al principio al señor Ministro que estas rondas tienen como origen la dialéctica que ha surgido en el país en torno a gente interesada que dice que el MERCOSUR no ha servido para nada, que el Uruguay ha decaído, y frente a eso los parlamentarios, que somos los representantes de la gente, sentimos que hay que dar una respuesta. Esto es, decir si el MERCOSUR sirve o no, si le ha traído o no alguna ventaja al Uruguay, si tiene la posibilidad de que nuestra industria se desarrolle o acaso va a tener el destino que quieren los brasileños, es decir, que desaparezca la industria uruguaya. Como Legislador me siento dentro de la definición que dio el señor Ministro con respecto al nacionalismo brasileño. Por lo tanto, como me siento en este pequeño país como representante de esa definición, digo que no concibo un país que no tenga industrias o como el que estamos viendo y que me lo transmiten, de que día a día la industria se va desmantelando. Desde que está el MERCOSUR, desde que soy parlamentario y desde antes, he observado que el problema va decayendo, la desocupación aumenta y como parlamentario no vemos que haya respuestas claras para este tema.

Mi pregunta es si el MERCOSUR en el futuro, con las correcciones que sean necesarias, puede tener un destino para el Uruguay. Aparte de las cifras que aquí se han citado de un 40% que es muy bueno escuchar, estamos en una situación muy particular y no querría que mi país se ubicara con respecto al MERCOSUR del mismo modo que México frente a Estados Unidos. Cuando se menciona el porcentaje del 40%, me parece dramático que dependamos de Brasil, país que hace lo que quiere. Lo mismo con respecto a Argentina.

SEÑOR MINISTRO.- Podríamos hablar de un porcentaje de un 44% entre los dos países.

SEÑOR PRESIDENTE.- Me preocupa mucho la posición de algunos países que respecto a nosotros adoptan ese tipo de medidas en forma abrupta, tal como sucede con el señor Cavallo, a quien le han dicho que se debe ser duro con los países chicos y entre ellos estamos nosotros.

De todas maneras, el hecho concreto es que el Uruguay que tenemos hoy es el de un país con industrias que se desmantelan, con una desocupación que aumenta día a día y los Legisladores, no vemos que haya respuestas a estos problemas. Tampoco observamos que en el tema del MERCOSUR, con un ALCA muy distante, se encuentre una posible solución para todos estos temas. La pregunta es si hay o no salida y si este proceso es o no posible.

Lo que le he trasmitido al señor Ministro es una preocupación personal que tengo como político nacionalista.

SEÑOR MINISTRO.- La preocupación que plantea el señor Presidente no es sólo seria sino que además refiere a algo que no ha estado ajeno desde la fundación misma del MERCOSUR, desde que nuestro partido era gobierno y hasta ahora. Lo mismo sucedería con respecto a cualquier otro que estuviera en el gobierno, tal como le ha sucedido a todos los países que están involucrados en procesos de integración. Se supone que todos tienen un desafío en cuanto a insertar su estructura productiva en un marco competitivo más exigente. Entonces, si un país es cerrado o proteccionista -sin entrar a considerar si ello es conveniente o no, sino inscribiendo esto en un criterio objetivo- tememos que la reserva del mercado preserve determinados sectores limitando la posibilidad de competir, en función de una protección efectiva y fuerte. Pero, el ingreso a un mercado ampliado significa el acceso al mercado recíproco de los países socios. De la misma forma que Uruguay quiere exportar a Brasil y a Argentina, lo desean hacer esos dos países ingresando a nuestro mercado. ¿Qué significa esto? Significa que se pone a prueba lo que nosotros discutimos en su momento en la Comisión del Senado del MERCOSUR. Me refiero al proceso de reconversión y al planteo de qué empresas se pueden reconvertir para ser más competitivas. Tan es así que recuerdo que hubo dos sectores que se tomaron como paradigmáticos para el desafío del MERCOSUR: el sector vitivinícola y el azucarero. El sector azucarero salió de la relación, justamente por ser un tema administrado. De alguna manera, lo que ocurrió con los vinos fue una muestra del esfuerzo que se realizó para superar una sentencia inexorable que pesaba sobre ese subsector de la economía. Lo mismo sucede con el resto de la economía del país.

Hace doce o trece años, el 29% o 30% del Producto Bruto Interno estaba representado por la industria nacional; hoy se ubica en el 18%. De manera que sufrió una caída muy importante.

Por otra parte, es cierto que se han modificado los patrones de competitividad y que muchas de las empresas que se han reconvertido han subsistido, en tanto otras que no podían admitir la competencia, han desaparecido.

También influye el tema del desempleo o la desocupación. Compartimos la preocupación del señor Presidente acerca de los índices de desocupación. Pero también es cierto que hay que analizar cómo participan en el índice de desocupación del sector industrial algunos aspectos de la modificación de la estructura empresarial. Tal es el caso de la tecnología o la tercerización de determinadas actividades, que deben ser analizadas para manejar adecuadamente los niveles de desocupación. De manera que esto se va a ir administrando; a veces, depende de decisiones y políticas internas. Para eso está la democracia, para que los distintos sectores analicen cuál debe ser el rumbo que debe seguir el país en función del modelo que cada uno piensa que debe tener.

Es muy importante, además, reflexionar sobre la presión que tienen las variables externas en el país, que cada día son más. Nosotros somos tomadores de precios internacionales y ahora, de decisiones internacionales. En momentos en que el arroz tuvo una producción importante -como ocurrió el año pasado y el anterior, por razones climáticas- el precio internacional nos ha derribado la posibilidad de insertarnos. Los precios de las "commodities" de los productos agropecuarios han tenido una caída

internacional que nos ha afectado directamente y que no podemos modificar. Esto repercute sobre la economía nacional, más allá de que se diga que se pudo haber adoptado una medida u otra.

De manera que hay una serie de aspectos que hacen al proceso de apertura o globalización, que hoy nos está acuciando.

Por otra parte, el tema tecnológico es muy importante. La política de transferencia de tecnología es básica para Uruguay. Creo que esto orienta, incluso, la forma de manejar el sistema productivo. Por ejemplo, días pasados vinieron a verme de un laboratorio que pensaban hacer una inversión en Uruguay para exportar su producción por un valor aproximado a U$S 4:000.000 o U$S 5:000.000 anuales. Para empezar, me pareció muy bien. Entonces, les pregunté si iban a buscar alguna planta, pero me dijeron que no era necesario, porque su producción era de cuatro gramos anuales.

Lo que ellos piensan exportar es biotecnología desarrollada para la elaboración de sofisticados remedios para tratamientos específicos, que luego en el mundo se venden a altísimos precios.

De manera que hay un cambio cualitativo en la propia estructura productiva del país. Por lo tanto, no sólo recibo sino que también comparto la preocupación del señor Presidente. Más allá de las rigideces que hayamos podido tener en determinado momento -y que, como bien se ha dicho, son coyunturales- la preocupación es muy fuerte para nuestro Ministerio, ya que somos receptores de los problemas y las dificultades que tiene el sector productivo del país, que está buscando una respuesta que a veces se puede dar pero, generalmente, no. De alguna forma, uno trabaja como Ministro de Industria y, como terapeuta de grupo, trata de ayudar en buscar respuesta a las situaciones que se plantean, pero, fundamentalmente, trata de entenderlas.

Lo que ha dicho el señor Senador, que es una realidad en su propio departamento, también es motivo de preocupación para nosotros. Precisamente hoy estamos negociando la posibilidad de que PEPSI pueda exportar a Brasil los "pets", a fin de salvar su inversión, ya que por la vía normativa estaría condenada, puesto que tendría que pagar el arancel externo común para ingresar a Brasil. A veces tenemos que ir paso por paso, discutiendo la situación de cada empresa.

Los nuevos patrones y matrices de competitividad definen que algunos sectores tengan más posibilidades que otros.

De manera que comprendo la preocupación y debo aceptar que vengan todas las críticas -hasta la visión del propio Gobierno- en tanto se nos puede identificar con determinada filosofía. No sería ético que el Ministro dijera: "Integro un Gobierno, pero sólo soy responsable de determinadas cosas". Esto le haría muy mal a la credibilidad del sector político, sería jugar y decir que se está con el Gobierno cuando todo va bien, y que no, cuando algo va mal.

En consecuencia, es importante que tengamos esa visión, es decir, que hay una modificación muy clara de la matriz competitiva y que hay variables fuertes que están presentes en el MERCOSUR todos los días. En este sentido, cuando un país pequeño se enfrenta a una traba comercial en la exportación de un producto, esta dificultad se termina trasmitiendo a todo el sector; en otras palabras, repercute directamente sobre toda la cadena productiva. Si a Brasil o Argentina se les detienen los camiones en la frontera, no se les crea una crisis, ni se les transfieren problemas políticos de gran envergadura. Si eso le ocurriera al Uruguay, a las 24 horas la preocupación le llega hasta al Presidente de la República; en cambio, si se entera el de Brasil o Argentina es después que se solucionó el problema.

Creo que también debemos tomar en cuenta las definiciones y coordinación de esfuerzos, para alcanzar determinados consensos que vayan más allá del tema partidario, porque la estructura productiva se defiende, fundamentalmente, en una proyección de mediano plazo, ya que si nuestros socios perciben que la posición del país se ajusta en cada coyuntura, la estrategia se fragiliza, en virtud de que los otros Estados esperan que cambien los Gobiernos para debilitar nuestra capacidad negociadora.

Reitero que me hago cargo de la preocupación del señor Presidente y de la del señor Senador Couriel, en cuanto son la continuidad de algunas discrepancias que mantuvimos en la mañana de hoy, pero también son parte del ejercicio de la libertad de opinión y pensamiento.

SEÑOR PRESIDENTE.- A modo de reflexión final, como nacionalista que me siento, deseo que Dios nos ayude.

Por último, agradezco la presencia del señor Ministro, con quien nos mantendremos en contacto cuando sea pertinente.

No habiendo más asuntos que tratar, se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 20 y 29 minutos.)